



Onze opdrachtgever, IKO nv is een toonaangevend producent van dakdichting, waterdichting en isolatie. Met meer dan 30 fabrieken en 4500 werknemers wereldwijd is IKO een speler van wereldformaat. De Europese IKO hoofdzetel en het R&D centrum van de groep bevinden zich in Antwerpen, België. Het totale aanbod bestaat uit IKO enertherm hoogwaardige PIR isolatieplaten, IKO roofing innovatieve dakbanen, IKO protect vloebare waterdichtingen en IKO pro complementaire vloebare waterdichtingsaccessoires zoals primers en lijmen. Samen vormen deze producten duurzame totaaloplossingen voor nieuwbouw- en renovatieprojecten! Neem alvast een kijkje op de website: be.iko.com of op eucareers.iko.com.

Voor een nog actievere opvolging van onze klanten in Oost- en West-Vlaanderen, kijken wij uit naar een M/V :

Account Manager Oost- & West-Vlaanderen

FUNCTIE

- Binnen het salesteam ben je verantwoordelijk voor de **project verkoop** van de IKO daksystemen, isolatie- en waterdichtingsoplossingen voor nieuwbouw- en/of renovatieprojecten (ziekenhuizen, winkelketens, appartementencomplex, industriebouw, enz.)
- Je **handelt rechtstreeks** met bestaande en nieuwe professionele **eindklanten** (grote dakdekkersbedrijven) met wie je een actieve relatie uitbouwt.
- Je **adviseert en informeert** architecten, projectontwikkelaars en bouwheren over onze productinnovaties m.b.t. brandveiligheid, isolatiewaarden, circulariteit, lichtreflectie, enz. Je **overtuigt** hen om de IKO-oplossing in een volgend project toe te passen.
- Je houdt vinger aan de pols bij al je contacten gedurende de gehele projectcyclus.
- Je werkgebied is Oost- & West-Vlaanderen.
- Je rapporteert rechtstreeks aan de Commercieel directeur.

PROFIEL

- Je kan terugblikken op een succesvolle buitendienst ervaring in de verkoop van bouwtechnische materialen, producten, systemen of oplossingen.
- Je bent vertrouwd met het rechtstreeks bezoeken, opvolgen, onderhandelen en verkopen aan eindklanten waaronder aannemers, installateurs, plaatsers.
- Doordat je productspecificaties vlot weet te vertalen naar toegevoegde waarde, overtuig je ook de andere beslissing nemers zoals de bouwheer, architect, projectontwikkelaar enz. om voor IKO te kiezen.
- De combinatie van analytisch vermogen, tactisch inzicht en gezond verstand maken van jou een onderhandelaar met oog voor optimale marge én uitstekende lange termijn relaties.
- Je werkt vlot met CRM en houdt je administratie op punt.



INTERESSE?

Reageer bij Ilse Pierloot van Search & Selection, via i.pierloot@searchselection.com of bel Ilse voor bijkomende inlichtingen op: 0495/33.15.14.

Een ernstige en discrete verwerking van elke kandidatuur is gewaarborgd.

AANBOD

IKO staat als marktleider bekend voor de kwaliteit van zijn producten maar ook als werkgever is IKO een Groep waar mensen een duurzame carrière uitbouwen. Deze vacature is een opportuniteit voor iemand met potentieel die verder wil groeien in sales. IKO biedt heel wat opleidingsmogelijkheden, de begeleiding van een senior collega en een goed uitgewerkt salarispakket.



Stichtend lid Federgon Div. RS&S

VG.491/B - W.RS.166 - B-AB05.027

